

Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

Devenir franchisé : les questions à se poser

La franchise offre une voie intéressante pour les entrepreneurs qui souhaitent lancer leur propre entreprise tout en bénéficiant du **soutien d'une marque établie**. Néanmoins, avant d'intégrer un réseau, le franchisé doit **se poser plusieurs questions**.

À noter

Dans le cadre d'un contrat de franchise, le franchisé et le franchiseur doivent respecter des obligations spécifiques.

Franchise : de quoi s'agit-il ?

Qu'est-ce que c'est ?

La franchise est un contrat par lequel une entreprise (le franchiseur) accorde à des commerçants indépendants (les franchisés) **le droit d'exploiter sa marque et les méthodes commerciales** qui ont fait son succès, en l'échange d'une contrepartie financière.

À noter

On parle également de « franchisage ».

Le contrat de franchise est compatible avec de **nombreux secteurs d'activité** : restauration rapide, distribution alimentaire, immobilier, service à la personne, coiffure et esthétique, etc.

Ainsi, la franchise permet, d'un côté, au franchiseur **d'exploiter financièrement un ensemble de connaissances**, sans engager de capitaux propres. De l'autre, ce système permet à des commerçants dépourvus de l'expérience nécessaire de **profiter de la renommée d'une marque** et d'**accéder à des méthodes** qu'ils n'auraient pu acquérir qu'après de longs efforts de recherche.

Quelle différence avec le salariat ?

Le franchisé est un **commerçant indépendant**, il exploite son fonds de commerce **à ses risques et profits**. À ce titre, le franchisé dispose de son **autonomie** pour rechercher ses clients et signer avec eux des contrats dont il a lui-même négocié les conditions.

Le franchisé est également **libre de déterminer ses prix**. Néanmoins, le franchiseur peut lui imposer ponctuellement des prix de vente dans le cadre, par exemple, d'une campagne de prix bas de courte durée (de 2 à 6 semaines le plus souvent).

À noter

Le franchisé doit **informer le consommateur** de sa qualité d'entreprise indépendante, de manière lisible et visible, sur l'ensemble des documents d'information, notamment de nature publicitaire, ainsi qu'à l'intérieur et à l'extérieur du lieu de vente.

A contrario, un contrat de franchise qui n'accorderait au franchisé qu'une **autonomie illusoire** pourrait être **requalifié en contrat de travail**. Dans cette hypothèse, le franchisé devrait prouver l'existence d'un **lien de subordination** c'est-à-dire, un pouvoir de direction, de contrôle et de sanction exercé par le franchiseur.

Pour caractériser l'existence d'un lien de subordination, le juge peut tenir compte de **plusieurs indices**, par exemple :
La fixation des prix de revente par le franchiseur

La fixation des horaires d'ouverture du point de vente franchisé par le franchiseur

L'intervention du franchiseur pour l'embauche de salariés du franchisé ou plus largement l'exercice du pouvoir de direction des salariés.

En cas de requalification de son contrat de franchise en contrat de travail, le franchisé peut **réclamer les rémunérations qui lui sont dues** en tant que salarié (ex : arriérés de salaires dans la limite de 5 ans maximum, paiement des heures supplémentaires et congés payés, etc.). Le franchisé peut également obtenir un remboursement du droit d'entrée.

Quels sont les avantages et inconvénients de la franchise ?

Le franchisage présente à la fois des **avantages** et des **inconvénients** pour le franchisé.

Avantages de la franchise

En intégrant un réseau de franchise, le franchisé bénéficie des **avantages suivants** :

Modèle éprouvé : le franchisé bénéficie d'un modèle d'entreprise éprouvé et établi, ce qui réduit les risques par rapport à la création d'une nouvelle marque.

Notoriété de la marque : le franchisé profite de la notoriété et de la réputation déjà construites de la marque, ce qui facilite l'acquisition de clients dès l'ouverture de l'établissement.

Assistance et formation : le franchisé bénéficie d'une formation et d'une assistance continues du franchiseur.

L'expérience de ce dernier permet au franchisé d'éviter les erreurs courantes et l'aide à gérer plus efficacement son entreprise.

Accès aux ressources : en intégrant le réseau, le franchisé obtient un accès à des ressources telles qu'une liste de fournisseurs approuvés, des systèmes de gestion, des outils marketing, des manuels opérationnels, etc. Ces ressources lui permettent de gagner du temps et de se concentrer sur l'exploitation de son fonds de commerce.

Pouvoir de négociation : en tant que membre du réseau, le franchisé jouit d'un pouvoir de négociation accru avec les fournisseurs, ce qui peut se traduire par des économies d'échelle et de meilleures conditions d'approvisionnement.

À noter

En intégrant un réseau de franchise, le commerçant bénéficie d'un **avantage concurrentiel** et ce, dès la création de son entreprise.

Inconvénients de la franchise

La franchise présente également **certaines inconvénients** pour le franchisé :

Coûts initiaux : devenir franchisé implique souvent des coûts initiaux importants tels que le droit d'entrée, les frais de formation, l'aménagement du local et, dans certains cas, le dépôt de garantie. Ces investissements peuvent représenter une barrière financière pour certains entrepreneurs.

Redevances périodiques : le franchisé doit payer des redevances régulières au franchiseur, généralement sous la forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires, ce qui peut réduire sa marge bénéficiaire et affecter sa rentabilité à long terme.

Perte d'autonomie : le franchisé doit suivre les directives et les politiques du franchiseur, ce qui peut limiter sa liberté d'opération et de prise de décision.

Dépendance à l'égard du franchiseur : le succès du franchisé dépend en partie de la performance du franchiseur.

Si le franchiseur rencontre des difficultés financières ou des problèmes de réputation, l'entreprise du franchisé peut être directement affectée.

Concurrence interne : dans certaines franchises, les franchisés peuvent se situer à proximité les uns des autres, ce qui peut engendrer une concurrence interne susceptible d'impacter leurs performances individuelles.

Combien ça coûte ?

Rejoindre un réseau de franchise nécessite un **véritable investissement** de la part du franchisé. Celui-ci doit faire face à des coûts **au démarrage** et **en cours d'exploitation**.

Coûts au démarrage

Au démarrage de sa franchise, le franchisé a de nombreux coûts à sa charge :

Droit d'entrée : une somme forfaitaire à verser au franchiseur pour intégrer le réseau. Son montant varie considérablement d'un réseau à l'autre (de 5 000 € à plus de 50 000 €) selon le secteur d'activité, le développement du savoir-faire, la taille du réseau, la notoriété de la marque, etc.

Aménagement du local et équipements : selon le type d'activité, le franchisé peut être contraint d'acheter ou louer de l'équipement spécifique et de réaliser des travaux d'aménagement dans son local commercial.

Dépôt de garantie : certains franchiseurs demandent un dépôt de garantie lorsqu'ils mettent du matériel à la disposition du franchisé.

Formation initiale : certains franchiseurs facturent des frais de formation initiale pour préparer le franchisé à gérer l'entreprise. Cela peut inclure la formation sur les produits, les procédures opérationnelles, la gestion financière, etc.

Frais juridiques et comptables : il est courant d'engager un avocat et/ou un expert-comptable spécialisé dans le franchisage pour examiner le contrat de franchise.

Fonds de roulement initial : il est important que le franchisé dispose de suffisamment de fonds pour couvrir les dépenses courantes de l'entreprise au cours des premiers mois d'exploitation, notamment le loyer, les salaires, les stocks, les frais de marketing, etc.

Coûts en cours d'exploitation

Le franchisé doit également prendre en compte les coûts en cours d'exploitation :

Redevances périodiques : il s'agit de sommes forfaitaires ou calculées en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé. Ces redevances peuvent être mensuelles, trimestrielles ou annuelles et couvrent généralement les services et le support fournis par le franchiseur, tels que l'assistance continue, la formation, le développement de nouveaux produits, etc.

Redevances publicitaires : certains franchiseurs exigent des franchisés qu'ils contribuent à un fonds publicitaire commun destiné à promouvoir la marque et le réseau dans son ensemble. Le montant de la redevance publicitaire peut être fixe ou calculé en pourcentage du chiffre d'affaires. Le montant redevances publicitaires peut être compris dans les redevances périodiques.

Publicités locales : en plus des redevances publicitaires, le franchisé est responsable des dépenses liées à la promotion et au marketing au niveau local.

Approvisionnement : le franchisé peut être tenu d'acheter ses produits ou services auprès de fournisseurs approuvés par le franchiseur. Les coûts d'approvisionnement peuvent varier en fonction des exigences spécifiques du franchiseur et de la nature de l'activité.

Franchise

Et aussi...

- Obligations du franchisé et du franchiseur dans le réseau de franchise
- Déroulement du contrat de franchise

Où s'informer ?

- Fédération française de la franchise (FFF)
- Chambre de commerce et d'industrie (CCI)

Textes de référence

- Code civil : article 1110
Définition du contrat d'adhésion
- Code civil : article 1171
Déséquilibre significatif dans le contrat d'adhésion
- Code de commerce : article L330-1
Exclusivité d'approvisionnement (10 ans max)
- Code de commerce : article L330-3
Fourniture du document d'information précontractuelle (DIP)
- Code de commerce : article R330-1
Contenu du document d'information précontractuelle (DIP)
- Code de commerce : article A441-1
Mention de la qualité de franchisé au consommateur
- Code de commerce : article L341-2
Clause de non concurrence post-contractuelle
- Code de commerce : article L442-1
Déséquilibre des relations commerciales
- Code de la propriété intellectuelle : article L714-1
Contrat de licence d'exploitation
- Code de la propriété intellectuelle : article L716-5
Action en contrefaçon
- Code du travail : article L7321-2
Assimilation possible du franchisé au salarié
- Code du travail : article L8221-6
Présomption de non salariat pour les personnes immatriculées au RCS



Luberon Monts de Vaucluse

Horaires : Lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Adresse : 315 avenue Saint Baldou 84300 Cavaillon

Tél. : 04 90 78 82 30